Kooperationen

Interessante Farbenspiele

Man kannte das Farbenspiel lange Jahre von der Münchener Fussball-Arena. Wenn das Stadion rot leuchtete, lockte Bundesliga- oder gar Champions-League-Atmosphäre mit dem FC Bayern, wenn die blaue Beleuchtung erstrahlte, waren die traditionsreichen Münchener Löwen am Werk. Ganz ähnliche Farbwechsel soll es künftig in der Bankenszene im Rhein-Main-Gebiet geben. Genauer gesagt soll an 17 stationär mit mindestens zwei Mitarbeitern betriebenen Bankenstandorten an zwei Tagen in der Woche die blaue Beleuchtung der Volks- und Raiffeisenbank strahlen und an zwei anderen Tagen das Rot der Sparkasse. Die Farben zeigen, wer gerade vor Ort ist. Der Freitag wird im wörtlichen Sinne zum freien Tag. Konkret geht es um das sogenannte „Share-a-Bank"-Prinzip, mit dem die Frankfurter Volksbank und die Taunus Sparkasse in deren Stammgebieten im Main-Taunus- sowie im Hochtaunus-Kreis in Anlehnung an so manch andere griffige Idee der Sharing Economy künftig Zweigstellen einschließlich ihrer Innenausstattung teilen wollen. Knapp 50 ihrer Standorte sollen zusammengelegt werden, um unter einem Dach, an unterschiedlichen, aber festen Wochentagen Bankgeschäfte anzubieten. Die vertrauten Berater sollen bleiben. Eine komplett getrennte IT-Infrastruktur der Fiducia GAD beziehungsweise der Finanz Informatik soll Datenschutz und Diskretion sicherstellen. Die Aufsicht ist über das Konzept informiert und hat keine Vorbehalte.

Mit den vorgesehenen neun gemeinsamen SB-Stellen haben beide Institute schon in der Vergangenheit Erfahrungen sammeln können, Neuland sind für beide die gemeinsam betriebenen Service- und Beratungsstandorte. Die beiden Banken sind angetreten, gemeinsam die Kosten zu senken, aber bei der Generierung von Erträgen in sportlichem Wettkampf zu bleiben. Dass ein solches gruppenübergreifendes Kooperationsprojekt bei erhofften Kostensenkungen von bis zu 40 Prozent schon in der Startphase bundesweite Beachtung findet, ist nicht überraschend, denn die Grundüberlegungen der beiden Institute sind eine völlig rationale Reaktion auf ein nachweislich verändertes Kundenverhalten mit einer sinkenden Besucherfrequenz in den Filialen wie sie viele andere Ortsbanken ebenfalls registrieren.

Ob das Experiment zum Erfolg wird, hängt einerseits maßgeblich von der Akzeptanz durch die Kunden ab. Und andererseits werden die beiden Institute sehr genau beobachten, ob sich im Praxiseinsatz die Gewichte verschieben. Wie wird etwa der von beiden Institutsgruppen hochgehaltene Servicegedanke gelebt, wenn Sparkassenmitarbeiter vor Ort sind und Kunden der Volksbank Rückfragen im Zusammenhang mit SB-Geräten haben? Wie ist es umgekehrt? Werden sich die Kunden bei zwei Banken in einem Haus nicht verstärkt Gegenangebote der anderen Seite einholen und damit den Wettbewerb verschärfen? Das alles ist schwer kalkulierbar. Insofern beweisen die Spitzen der Frankfurter Volksbank und der Taunus Sparkasse mit einem angekündigten Investitionsvolumen von mindestens fünf Millionen Euro in den kommenden drei Jahren in der Tat beachtlichen Mut.

Den Erfolg dieses Investments werden viele Beobachter im Auge behalten. Denn auch unter regionalpolitischen Gesichtspunkten trifft es voll den Zeitgeist, einigermaßen gleiche Lebensverhältnisse in der Fläche zu erhalten. Filialschließungen sind in beiden Verbünden immer ein großes Thema vor Ort. Bevor es dazu kommt, dürften viele Verwaltungsräte in den Sparkassen und/oder Aufsichtsräte in Genossenschaftsbanken künftig darauf drängen, sich die Erfahrungen im Taunus näher anzuschauen, sprich zu prüfen, ob das Konzept im der eigen Region überhaupt infrage kommt, sprich kopierbar ist, und ob das Nachbarinstitut kooperationsbereit ist.

HSBC Trinkaus

Einbrechender Gewinn trotz steigender Erträge

Die deutsche Tochter der HSBC kämpft mit ähnlichen Problemen, wie viele andere Institute in Deutschland auch. Eigentlich läuft es bei den Erträgen halbwegs gut. Doch die Ergebnisse schmelzen trotzdem zusammen und die Aussichten sind trübe, ausgelöst durch die bescheidenen Aussichten der Konjunktur in Deutschland. So konnten die Düsseldorfer zwar sowohl den Zinsüberschuss (+10,2 Prozent auf 113,5 Millionen Euro) als auch den Provisionsüberschuss (+5,2 Prozent auf 221,7 Millionen Euro) als dominierende Größen des Ertrags steigern.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Der gesamte operative Ertrag kletterte um 6,6 Prozent auf 385,2 Millionen Euro, wobei das Finanzergebnis und das Ergebnis aus Fair-Value-Bewertungen offensichtlich nicht dem operativen Ergebnis zugerechnet wurden. Unter dem Strich bricht der Jahresüberschuss dennoch um fast die Hälfte (-43,8 Prozent) auf nur noch 30,9 Millionen Euro ein. Vor allem zwei Faktoren haben das Ergebnis trotz steigender Erträge verhagelt: Die Risikovorsorge stieg von -2,6 Millionen auf 29,2 Millionen Euro und der Verwaltungsaufwand kletterte um 30,2 Millionen Euro (+10,2 Prozent).

Zumindest die Risikovorsorge dürfte aufgrund der Konjunktureintrübung vorerst nicht weniger werden. Ändern lassen sich hingegen die Verwaltungskosten. HSBC Trinkaus hat auf der Bilanzpressekonferenz auch klar gemacht, dass sie erkannt hat, dass die Kosten eindeutig zu hoch sind und hat es zur Priorität erklärt, dass die Kosten gesenkt werden. Das bedeutet natürlich in erster Linie einen Abbau von Personal. Im ersten Halbjahr ist der Personalbestand jedoch zunächst um 130 Mitarbeiter angestiegen, vor allem im IT-Bereich. Es wurde dementsprechend auf der Pressekonferenz ein Stellenabbau angekündigt, ohne dabei eine Hausnummer zu nennen. Zumindest an Stellen, wo es machbar ist. Im IT-Bereich werden weiter Leute gesucht, vor allem mit SAP-Kenntnissen, da das Kernbankensystem auf eine SAP-Lösung umgestellt wird. Insgesamt soll der Verwaltungsaufwand jedoch sinken. Die Cost Income Ratio (CIR) ist nochmals auf nun über 80 Prozent gestiegen und liegt damit deutlich über der in Deutschland durchschnittlichen CIR (72 Prozent; Stand 2018; Quelle: Bain & Company).

Bei den Erträgen stieg der Zinsüberschuss vor allem durch ein ausgebautes Kreditvolumen. Der gestiegene Provisionsüberschuss profitierte vom florierenden Wertpapierdienstleistungsgeschäft. Das Ergebnis des Handels mit Aktien- und Indexderivaten trug mit 22,3 Millionen Euro deutlich weniger zum Ergebnis bei als noch vor Jahresfrist (29,3 Millionen Euro). Die HSBC führt den Rückgang auf die Kundenzurückhaltung aufgrund der geringeren Volatilität zurück. Auf die Nachfrage, ob es für HSBC Trinkaus eine strategische Option sein könnte, zuzuschlagen, falls die Deutsche Bank ihr Derivate-Geschäft verkaufen sollte – was dem Vernehmen nach eine Handlungsoption sein könnte –, antwortete das Institut vielsagend: „wir verfolgen das mit Interesse". Mittelfristig könnte ein Zukauf helfen, das Geschäft auszubauen. Trotz sinkender Gewinne hat sich hingegen das Eigenkapital sehr erfreulich entwickelt. Die Muttergesellschaft HSBC hat die Düsseldorfer mit 200 Millionen Euro zusätzlichem Kernkapital ausgestattet, wodurch die Kernkapitalquote von 10,7 auf solide 12,2 Prozent stieg.

Die Krux ist: Die Erträge steigen, trotzdem gehen die Gewinne zurück. Doch wenn es zu dem befürchteten Rezessionsszenario kommt, werden auch die Erträge unter Druck kommen. Auch der Zinsüberschuss könnte abschmelzen. Das Institut erwartet 2020 einen zusätzlichen Zinsaufwand von 15 Millionen Euro, wenn die EZB die Einlagefazilität wie erwartet auf minus 0,6 Prozent senkt. Für das zweite Halbjahr erwartet die Bank allerdings noch eine Verbesserung der Ertragslage, stellt das aber in weiser Voraussicht unter den Vorbehalt der konjunkturellen Entwicklung.

Nachhaltigkeit

Rationaler Ansatz bei den Genossen

Beim Thema Nachhaltigkeit sollten nicht nur die Chancen betrachtet werden, die einem Unternehmen entstehen, sondern auch die Risiken, wenn es einen zu großen ökologischen Footprint vorweist oder in einer anderen Art gegen ESG-Richtlinien verstößt. Der Asset Manager Union Investment hat vorgerechnet, was das bedeuten könnte: Unter den 30 aktuellen Dax-Konzernen würde eine CO_2-Steuer, wie sie derzeit diskutiert wird, teilweise eine verheerende Wirkung erzielen. So würden auf Heidelberg Cement als wohl größtem CO_2-Verursacher im Dax, bei nur 30 Euro je Tonne Belastungen von zirka 1,6 Milliarden Euro hinzukommen. Wohlgemerkt pro Jahr. Bei 200 Euro je Tonne wären es schon mehr als zehn Milliarden Euro und damit das Ende des Unternehmens. Aber da braucht man sich nicht sorgen. Die Union wies auch darauf hin, dass es erstaunlich ist, wer in Deutschland bei Umweltgesetzen alles ausgenommen ist, oftmals dazu die größten „Übeltäter". Sinnvoll geht anders.

Nachhaltigkeit ist daher ein wichtiges Schlagwort für Kapitalanlagegesellschaften. Der Asset Manager der Genossenschaftsgruppe nimmt das Thema auch entsprechend sehr ernst. Doch

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

nicht nur aus Imagegründen. Vielmehr sehen die Vermögensverwalter auch die Chancen, die sich ergeben. Nachhaltige Investments erfreuen sich eines stürmischen Wachstums. So haben die Genossen ihren Bestand an nachhaltig investierten Assets under Management von 7,9 Milliarden Euro im Jahr 2014 auf 48 Milliarden Euro im Juni 2019 versechsfacht. Kein anderes Anlagethema dürfte in der Vermögensverwaltung ähnlich schnell wachsen.

Allerdings ist der Aufwand recht hoch. Derzeit sind bei Union Investment alleine im Nachhaltigkeits-Research 12 Menschen beschäftigt, es sollen bald sogar 16 werden. Doch konkrete und detaillierte Informationen sind wichtig, um die richtigen Anlageentscheidungen zu treffen – sowohl bei der konventionellen als auch der nachhaltigen Anlage von Vermögen. Die Union weist auch darauf hin, dass beides stimmen muss, bevor sie eine Aktie oder eine Anleihe in ein nachhaltig geführtes Portfolio kauft: Die Geschäftsentwicklung des Unternehmens und die Erfüllung der ESG-Kriterien.

Henrik Pontzen, Leiter ESG im Portfolio-Management bei Union Investment, hat auf einen zweiten, wichtigen Ansatz hingewiesen. Den genossenschaftlichen Vermögensverwaltern ist es wichtig, beim Thema Nachhaltigkeit auch die Zweifler zu integrieren. Wenn man sich nur auf die positive Sichtweise fokussieren würde und dabei die kritischen Stimmen ausblendet, bestünde die Gefahr, dass Blasen von den Asset Managern gebaut werden. Ein Beispiel für solche Blasen war die Solaraktien-Hausse zu Beginn des Jahrtausends. Auch damals gab es am Markt fast nur Euphoriker, die der Solartechnik eine goldene Zukunft prophezeiten. Zumindest waren nur diese medial wahrzunehmen. Das Ende ist bekannt.

Da kann Pontzen nur zugestimmt werden. In der gesellschaftlichen Diskussion jedenfalls werden Zweifler und Skeptiker ignoriert und isoliert. Das führt zu einer Hysterisierung der Debatte und führt die Handelnden manchmal weit weg von der Rationalität, die eigentlich angesichts der Wichtigkeit des Problems angebracht wäre. Die gesamte Strategie von Union Investment klingt rational und vernünftig und nicht bloß vom Hype getrieben. Das ist lobenswert und könnte dazu führen, dass das Thema Nachhaltigkeit dort auch für nachhaltigen Erfolg sorgt – beim Vermögensverwalter und beim Kunden. So viel Rationalität würde man sich manchmal auch von der Politik wünschen, nicht nur bei diesem Thema.

Schweizer Börse

Eidgenossen können entspannt bleiben

Am 30. Juni 2019 lief die Äquivalenzregelung der Schweizer Börse mit der EU aus und die Schweizer Börse verlor ihre Anerkennung der Gleichwertigkeit. Fortan sollten Investoren und Aktienhändler aus der EU keine Aktien mehr an der Schweizer Börse handeln dürfen. Doch die Eidgenossen hatten nur kurz „gezittert", dann jedoch überlegt gekontert. Zum 1. Juli 2019 erließ das Eidgenössische Finanzdepartment (EFD) seine Maßnahmen zum Schutz der Schweizer Börseninfrastruktur. Demnach ist es Handelsplätzen mit Sitz in der EU seit dem 1. Juli 2019 untersagt, den Handel mit Aktien, deren Unternehmen ihren Sitz in der Schweiz haben, anzubieten (siehe ZfgK 13/2019).

Nun sind die ersten beiden vollen Handelsmonate seit dem Ende der Börsenäquivalenzregelung und dem Eintritt der Gegenmaßnahme vorbei und die Handelsstatistiken der Six Group veröffentlicht. Da ist es an der Zeit für ein erstes Zwischenfazit. Um einen Vergleichswert zu haben, bietet es sich an, zunächst einen 5-Jahres-Durchschnitt der ersten acht Monate eines jeden Handelsjahres zu bilden. Es zeigt sich, dass die Monate Juli und August unter den ersten acht Monaten des Jahres in den Jahren 2014 und 2018 durchschnittlich die Monate mit dem geringsten Umsatz in heimischen Aktien an der Six Swiss Exchange waren.

Nicht so in diesem Jahr. Im Juli lag der Umsatz mit 108,3 Milliarden Schweizer Franken um 48,7 Prozent über dem Durchschnitt von 72,8 Milliarden Schweizer Franken und war auch insgesamt mit großem Abstand der Monat mit dem höchsten Handelsvolumen. Im August ging der Handel zwar zurück, aber dieser Monat ist auch in den Jahren zuvor umsatzschwächer als der Juli gewesen. Im Vergleich mit dem 5-Jahres-Durchschnitt lag das Volumen mit Schweizer Aktien an der Six Swiss Exchange in diesem August 45,1 Prozent über dem Mittelwert von 67,44 Milliarden Schweizer Franken. Damit war der Sommermonat der zweitaktivste Handelsmonat im Jahr 2019.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Ein befürchteter Einbruch des Handelsvolumens ist ausgeblieben – im Gegenteil. Die Abweichung nach oben vom Durchschnitt ist stark genug, um den Zufall ausschließen zu können. Offensichtlich haben die Gegenmaßnahmen des EFD gewirkt. Das wird man in den Institutionen der Europäischen Union mitten im Brexit-Chaos natürlich nicht gerne hören. Der Druck der EU auf die Schweiz beim übergeordneten Rahmenvertrag – eigentlicher Stein des Anstoßes – nachzugeben, dürfte sich damit auch in Grenzen halten. Eine EU-Drohkulisse in einem zähen bilateralen Streit, die durch überlegtes Handeln ins Leere gelaufen ist. Man würde das in Großbritannien sicherlich aufmerksam und sehr interessiert notieren – wenn die Regierung nicht gerade sehr intensiv mit sich selbst und ihren chaotischen Austrittsversuchen beschäftigt wäre.

Versicherungen

Allianz: Unkonventionelle Bestandsaufnahme

Unabhängig davon, ob man die Bilanzsumme, den Umsatz oder den Börsenwert als Bemessungsgrundlage heranzieht stellt die hiesige Assekuranz anders als der Bankensektor mit der Allianz ein Unternehmen von Weltrang. Die Marktkapitalisierung des Münchener Versicherers liegt Anfang September 2019 bei fast 86 Milliarden Euro und damit um ein Vielfaches höher als die der beiden verbliebenen deutschen Großbanken (Deutsche Bank 13,7 Milliarden Euro, Commerzbank 6,4 Milliarden Euro). Dass zudem die Kursentwicklung der Allianz in den vergangenen Jahren deutlich besser als beim Dax ausfiel, spricht sicherlich nicht gegen die Arbeit des Vorstandsvorsitzenden, der dieses Amt seit Mai 2015 innehat. Insofern wäre es für Oliver Bäte ein leichtes gewesen, ganz abstrakt über aktuelle Herausforderungen seines Hauses zu reden oder seine Arbeit anhand von einigen Erfolgsmeldungen aus den vergangenen Jahren zu erläutern. Doch er entschied sich beim Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten für eine Bestandsaufnahme seines Hauses anhand von eigenen Fehleinschätzungen. Charme dieser Art der Darstellung: Sie macht deutlich, wie sehr sich ein Unternehmen dieser Größenordnung in Zeiten der Digitalisierung immer aufs Neue auf die von politischen und aufsichtsrechtlichen Nebeneffekten beeinflussten Rahmenbedingungen einstellen muss. Und sie bietet reichlich Ansatzpunkte zur Erläuterung von Maßnahmen und Projekten, mit denen sich ein vermeintlich unbewegliches Großunternehmen diesen Herausforderungen stellen will.

Als wesentliches Versäumnis nennt der Allianzchef fehlenden Mut zu Veränderungen, in der Finanzbranche allgemein, aber auch im eigenen Haus. Bei der Neuausrichtung der Lebensversicherungsprodukte im Rückblick zu lange auf eine Normalisierung der Geldpolitik gewartet und an Zinsgarantien festgehalten zu haben, wertet er ebenso als unnötige Verlangsamung der Reaktionsgeschwindigkeit wie das Festhalten an alter IT-Technik. Eine ausufernde Komplexität an Produkten sowie die ständige Stabilisierung der technischen Infrastruktur verfestigt aus seiner Sicht nicht nur unnötige Kostenblöcke, sondern bremst auch spürbar die Motivation der Mitarbeiter.

Um nicht länger an der Komplexität der Produktvielfalt und Altsysteme zu ersticken, soll mit Blick auf die IT auf mittlere Sicht eine im eigenen Konzern, genauer in Österreich, entwickelte mehrspartenfähige Lösung Abhilfe schaffen. Bis zur Umsetzung dieser neuen Technik veranschlagt der Vorstandsvorsitzende noch mehrere Jahre, für die Abschaltung von bis zur Hälfte der Altsysteme sowie die Umstellung der alten Verträge bis 2023, für die Rundumerneuerung noch ein ganzes Jahrzehnt. Ob der Markt diese Zeit allerdings lässt? Bäte selbst hat da offenbar gewisse Zweifel.

Als gelungene Beispiele für den Mut zu Neuerungen im eigenen Haus nennt er die weltweite Projektentwicklung von Infrastruktureinrichtungen, die gerade in der Niedrigzinsphase vernünftige Renditen ohne Zwischenschaltung eines externen Anbieters ermöglicht. Und auch die Beteiligungseinheit Allianz X wird offensichtlich als Erfolgsprojekt eingestuft. Im Februar dieses Jahres wurde jedenfalls deren Fondsvolumen auf 1 Milliarde Euro aufgestockt. Dass der Münchener Versicherer nun über die Plattform Allianz direkt den Direktvertrieb wieder mit dem Namen der Mutter verbindet, erklärt Bäte nicht zuletzt mit Lerneffekten der Beratermannschaft angesichts des veränderten auf Interaktion ausgelegten Kundenverhaltens. Das Neugeschäft über das Netz ist inzwischen größer als die Kannibalisierungseffekte.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH